Indústria bélica: a interação da Avibrás com o setor privado nacional e internacional[1]

Eng. João Verdi de Carvalho Leite, Presidente da Avibrás – Palestra proferida no 51º Fórum Projeto Brasil, realizado em São Paulo, no Hotel Paulista Plaza, em 28 de novembro de 2007

Boa tarde a todos (*aplausos*). Muito obrigado. Agradeço por falar sentado, porque estou muito velho.

Bem, a minha contribuição será modesta, subjetiva e baseada na minha experiência. A Avibrás está com 47 anos, nasceu como empresa de pesquisa, desenvolvimento e fabricação de protótipos antes de se tornar uma empresa industrial. Nós somos do tempo em que material de defesa era controlado pelo Departamento de Produção e Obras do Ministério da Guerra, no Rio de Janeiro. Os três ministérios das Forças Armadas ficavam no Rio de Janeiro. Ao longo desse tempo eu vi várias organizações militares, organizações civis, institutos que mudaram de nome, se reorganizaram, mudaram de jeito, vários governos com políticas diferentes, várias crises econômicas, crises políticas fortes, e a Avibrás sobreviveu a tudo isso. Essa sobrevivência significa capacidade de adaptação e busca de resultados.

Durante todo esse tempo, nós fizemos P&D, criamos produtos novos, testamos, qualificamos e exportamos. A sobrevivência da Avibrás está intimamente ligada ao desenvolvimento de produtos novos. Se não tivéssemos esta capacidade, teríamos falido há muito tempo. Sobrevivemos visando principalmente o mercado externo, porque o nosso mercado interno é pequeno, frágil, volúvel e nunca deu segurança à empresa. Se acompanharmos o faturamento da Avibrás ao longo do tempo, veremos que houve anos em que 99% do faturamento veio das exportações. No nosso ano mais fraco, 45% veio das exportações. Foi um ano extremamente forte em vendas ao mercado brasileiro, não em material bélico, mas em telecomunicações para os sistemas Petrobrás e Embratel. Nós criamos toda a infra-estrutura inicial de comunicações via satélite no Amazonas, nas fronteiras mais inóspitas, onde não se recebia nem sinal brasileiro de rádio e TV. Falava-se quase espanhol. Somente com as comunicações via satélite foi possível integrar essas regiões, inclusive Fernando de Noronha. Aquele ano foi especial.

[1] Autor da transcrição: Eduardo Cruz.

Ao longo da nossa história, procuramos manter uma política de obter 50% do nosso faturamento com material civil e 50% com material de defesa. Nunca conseguimos atingir esta meta. Variava muito. Em alguns anos ficamos próximos disso, mas toda vez que há uma grande exportação de material de defesa, a participação deste nas vendas aumenta bastante, chegando a 80% ou 90%.

Voltemos ao ponto mais importante, que é P&D e capacidade de engenharia. Temos quatro instalações fabris significativas, razoavelmente grandes. Uma delas, onde a empresa nasceu, ocupa 90.000 m² ao lado da Embraer, em São José dos Campos (SP). Outra, próxima ao Km 64 da Via Dutra, fabrica veículos especiais, locomotivas. Fomos produtores importantes de trólebus. Boa parte dos trólebus de São Paulo veio da Avibrás. Isso é pouco conhecido. Temos outra instalação em Jacareí (SP) ocupando 2,7 milhões de m². São 16 fábricas numa mesma cidade, onde está focalizada a produção de propelentes, foguetes. A Instalação 3, em Lorena (SP), é quatro vezes maior que a Instalação 2. São 10 milhões de m². São os maiores paióis do Brasil.

Nenhuma das três Forças Armadas tem a capacidade de estocagem que a Avibrás tem. Isso se deve à exportação. Às vezes precisamos guardar 30 ou 45 dias de produção porque as derrotas dos navios para o Golfo Pérsico e o Oriente Médio demoram de 30 a 45 dias. Isso significa que, na hora do embarque, forma-se uma linha logística de 20 km de comprimento na Dutra, vindo para Santos. É uma operação logística feita de madrugada, com a Polícia Rodoviária dando todas as proteções. Temos que passar dentro de São Paulo com toneladas de explosivos. Isso mostra que temos uma capacidade de estocagem muito alta. É na Instalação 3 que também fabricamos explosivos de ruptura, para uso civil, para a mineração. Embora o produto seja controlado, a aplicação é civil.

Essa multiplicidade de atividades e produtos deve-se, volto a dizer, à nossa capacidade de engenharia e desenvolvimento, que mantemos viva. Se não a tivermos, fecharemos as portas, porque estamos no mercado internacional. Os nossos produtos são atualizados, pois a concorrência no campo do material de defesa é muito forte, envolvendo grandes companhias de grandes países – países onde o governo dá um tremendo suporte às indústria militares, inclusive nos investimentos novos, situação que não existe no Brasil. Esses produtos são atualizados e nós temos concorrido e vencido.

Aí vem o ponto importante: qual o modelo correto? Nós falamos e ouvimos falar muito de institutos civis e militares de P&D, da academia e da importância disso para a indústria de defesa. A nossa experiência nesses 46 anos mostra que não há um só

produto bem-sucedido e lucrativo da Avibrás que tenha vindo da P&D de um instituto militar do Brasil. Nenhum. Nós tivemos cooperação e trabalhos juntos, mas eles não geraram produtos de sucesso. A tendência no Brasil é buscar produtos obsoletos, às vezes substituição de importação. Isso significa, após o trabalho feito, não estar competitivo no mercado internacional. Algumas encomendas das nossas Forças Armadas – reduzidas, sem significado econômico, às vezes apenas cabeças de série – em nenhum caso nos deram sustentação econômica. Todos os nossos produtos que obtiveram e obtêm sucesso no mercado internacional foram integralmente desenvolvidos pela empresa. Todos. Nós temos uma lista extensa, eu poderia mostrar, mas vocês a conhecem bem. Esses produtos são atualizados sob o ponto de vista técnico, sob o ponto de vista da performance, e assim conseguimos competir com os EUA, a Rússia, a França e a Inglaterra, em preço e desempenho. Com a China competimos em desempenho, mas jamais conseguiremos competir em preço. A diferença é muito grande. Os Srs. sabem disso.

Em matéria de desempenho, um dos nossos produtos mais conhecidos é o sistema ar-terra. Nós temos os mais novos e possantes foguetes para helicópteros e aviões. São melhores que os americanos e russos. Temos vendido por um preço melhor, com melhor pontaria. Darei outro exemplo: o Sistema Astros, desenvolvido em 1981. Foi um contrato em que o desenvolvimento foi pago. Foi um contrato assinado com Saddam Hussein em 1981, durante a Guerra Irã-Iraque, naquele tempo orçado em US$ 500 milhões, uma cifra equivalente hoje a US$ 2 bilhões. Era um produto que nós não tínhamos e prometemos desenvolver dentro da especificação acordada entre as partes. Naquele tempo o Brasil estava muito interessado em oferecer alguma coisa ao Iraque para pagar o petróleo, que importava com muita dificuldade. A Engesa e a Avibrás foram importantes nesse processo. O Sistema Astros fez muito sucesso na guerra contra o Irã, foi responsável pela reconquista da Península de Al-Faw, no Shatt al-Arab, foi muito cantado pela TV na época. Também foi exportado para o Qatar em 1983. No mesmo ano foi vendido à Arábia Saudita, onde disputou o contrato com três sistemas, inclusive um dos EUA, o mais moderno desenvolvido por eles na época. O nosso sistema venceu, tanto na pontaria como no preço. Os Astros de Saddam Hussein foram destruídos na última guerra, mas os do Qatar e da Arábia Saudita estão operacionais até hoje. Na Arábia Saudita eles apresentam 96% de disponibilidade para uso. Eles têm centenas de milhares de munições em estoque, admiram muito este material. Na Malásia o Astros foi escolhido recentemente, em 2002, para a defesa do Estreito de Malaka,

onde passa mais de 90% do petróleo importado pela China. Também é lá que se verifica o maior índice de pirataria do mundo. É responsabilidade da Indonésia e da Malásia guarnecê-lo e para isso elas usam o Astros, cujo alcance cobre todo o Estreito. Neste ano estamos assinando o contrato para um segundo regimento. E a intenção da Malásia é comprar um terceiro regimento daqui a três anos, dentro do orçamento plurianual que eles seguem. Portanto, é um material novo, atualizado e com excelente desempenho.

Por falar em desempenho, é bom lembrar que na Guerra do Golfo os iraquianos passaram pelo Kuwait e penetraram no norte da Arábia Saudita, onde se depararam com o sistema de foguetes americano – vejam que era o melhor sistema americano disponível. Usando o Astros, adquirido dez anos antes, conseguiram entrar e conquistar o norte do país, porque os foguetes americanos tinham alcance máximo de 32 km, enquanto o alcance da munição do Astros variava de 35 km a 60 km. Então, a artilharia brasileira atingia a americana muito antes de ser atingida por ela. A Arábia Saudita também tinha o Astros. Havia recebido dois regimentos e os posicionara na fronteira com a Jordânia por conta do seu problema com Israel. Essas unidades foram deslocadas rapidamente para o teatro de operações, enfrentaram os Astros do Iraque, reconquistaram o norte do país e entraram no Kuwait. Está muito bem registrado na História, na parada militar que celebrou a vitória em Washington, a fotografia do Astros como um dos componentes importantes do êxito das forças aliadas na Guerra do Golfo. Dez anos depois, a Associação do Exército dos EUA publicou uma revista sobre a guerra e na capa dela está o Astros saudita.

Isso tudo é História. É importante mostrar que o nosso produto, o produto brasileiro, um sistema de armas pesado, complexo, é competitivo até hoje. E foi criado por P&D e engenharia de uma empresa 100% brasileira no capital, na administração e na tecnologia. Se disserem que isso não é viável, a Avibrás é um exemplo da viabilidade de ter uma empresa de defesa se sustentando e sobrevivendo com produtos próprios, sem necessidade de institutos, de projetos de institutos e outras grandes bolações de organizações do Brasil. Organizações estas que eu gostaria muito de ver aprimoradas, mas depois de tanto tempo eu duvido que teremos grandes melhorias.

O sistema em que o governo especifica os requisitos e subcontrata uma empresa capaz de realizar o projeto, fazer a sua fiscalização, a sua avaliação e a sua aprovação está completamente atestado na Avibrás, nos produtos que as Forças Armadas encomendaram a nós durante todos esses anos. Reafirmo que são produtos que não geraram lucro no mercado internacional, mas estão atendendo plenamente às nossas

Forças. Notem que existe uma máxima da qual discordo em razão da minha vivência: "Se não houver suporte do governo através de encomendas, não teremos capacidade de exportar este produto". De fato, seria mais fácil exportar um produto brasileiro se eu tivesse o apoio e aprovação das Forças Armadas, mas recordo que esse sistema ar-terra que nós vendemos lá fora só começou a ser comprado pela FAB recentemente, há dois anos. Para a Colômbia nós o vendemos há 15 anos. O Sistema Astros só foi comprado pelo Exército 12 anos após sua primeira exportação. São verdades que constituem minha modesta contribuição para o debate de hoje. Não me estenderei mais porque já estou no final do tempo. Muito obrigado.

Pergunta feita pelo jornalista Hélio Higuchi, da revista Tecnologia & Defesa:

Eu tenho acompanhado a trajetória do Sr., a quem considero, no bom sentido, um sobrevivente da indústria bélica dos anos 70 e 80. Acho que sobreviveram apenas a Embraer e a Avibrás. Recentemente estive em Formosa (GO) assistindo a uma demonstração do Sistema Astros pelo Exército Brasileiro. Fiquei impressionado pela simplicidade e, ao mesmo tempo, pela sofisticação do equipamento.

Agora, o que sempre me intrigou, como o Sr. acabou de comentar no seu depoimento, é que a Avibrás nunca dependeu de vender para o Exército Brasileiro. Já vendeu, é claro, mas não como atividade principal. Teve o Sistema Astros, que o Sr. citou, além do Guará. Recentemente, a Avibrás não participou do desenvolvimento do Urutu III, embora estivesse na lista da licitação. A Avibrás não participou nem entregou proposta. O contrato foi arrematado pela FIAT Iveco, uma multinacional. Eu queria saber qual é a importância que o Sr. dá ao produto vendido às Forças Armadas Brasileiras, em termos de valores e desempenho.

Resposta do Eng. João Verdi de Carvalho Leite:

Em termos de valor, o produto vendido às Forças Armadas não tem significado econômico na sobrevivência da Avibrás. As encomendas são pequenas, esporádicas e, portanto, de valor bastante reduzido. E no Brasil nós temos uma situação muito estranha, à qual talvez nem todos estejam alertas. A empresa nacional paga um ICMS monstruoso. Aqui em São Paulo a munição paga um imposto de 25% por dentro, o que

dá 33% por fora, enquanto o produto importado paga 0%. Então existe uma ajuda muito grande dos governos estaduais à importação de material de defesa. Existe uma punição extraordinária, que com a soma dos outros impostos pode chegar a 40% do valor a mais se as Forças Armadas decidirem comprar produto nacional. É importante dizer isso porque às vezes eu sou obrigado a reduzir a lucratividade para atender às Forças Armadas do Brasil. A encomenda é pequena e nós ainda reduzimos o preço por conta do efeito do imposto. No Brasil, as condições para a empresa de defesa são deletérias. Há um desincentivo a ser empresário de defesa para atender às Forças Armadas Brasileiras. Isso é importante, nem todo mundo sabe disso. Isso aconteceu com a Nova República e até hoje não foi revertido. Até o governo Sarney o imposto estadual era zero. Nesses anos todos conseguimos sobreviver graças à exportação, porque o mercado interno desincentiva o empresário de defesa. Sobre os valores, acho que isso responde à pergunta.

Sob o ponto de vista do desempenho, as vendas têm importância. Nossos produtos são atualizados, as Forças Armadas gostam do nosso produto. O que não têm às vezes é verba para comprá-lo. Você citou o Guará, que foi desenvolvido em convênio junto com o Exército, com as especificações definidas pelo Exército. O Exército não comprou nenhuma unidade. Zero. A VBL [Viatura Blindada Leve] é um veículo muito moderno em matéria de comando e controle, recebe sua posição via satélite, tem GPS, é independente. Nós já exportamos dois lotes de VBL e agora exportaremos o terceiro para a Malásia. A artilharia de foguetes do Exército gostaria demais de ter essa viatura, mas não tinha recursos para comprar. Talvez compre três unidades no ano que vem. É o sonho deles. A artilharia mais possante da América Latina é a do Brasil, especificamente porque tem o Astros. Talvez nem todos saibam que uma bateria do Astros operada por 24 soldados equivale, em termos de canhões 155 mm, a 990 soldados. Com 24 soldados você tem a potência de 100 canhões 155 mm operados por quase mil soldados. É um grande multiplicador de forças. E custa um quarto do preço. Então, a maior artilharia da América Latina está em Formosa (GO), no 6º Grupo de Lançadores Múltiplos de Foguetes, que pode ser transportado por C-130 a qualquer região do Brasil. Anda a 100 km/h em qualquer rodovia asfaltada e a 60 km/h em estrada não preparada. É um equipamento extremamente importante. Não sei se respondi adequadamente.

Pergunta feita pelo jornalista Ricardo Bonalume Neto, da Folha de São Paulo:

Eu gostaria de perguntar ao Sr. Verdi o que ele acha das recentes declarações do Ministro Nelson Jobim, que fala em aprimorar a indústria de defesa do Brasil. É mais um conjunto de promessas ou o Sr. tem algum otimismo em relação às declarações do Ministro? Outra pergunta: se o Sr. explicasse um pouco mais por que a Avibrás não participou da nova família de blindados do Exército eu ficaria satisfeito.

Resposta do Eng. João Verdi de Carvalho Leite:

Começarei pelo Ministro Nelson Jobim. Estou muito otimista com as palavras dele. Na semana passada ele nos visitou acompanhado dos comandantes das três Forças Armadas e mais dez deputados da Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional. Foi uma visita muito positiva, onde ele manifestou novamente a posição dele. Também ouvi a posição dos três comandantes e o Ministro Roberto Mangabeira Unger. As intenções são muito boas. Ele conseguiu mais verba para o próximo ano. Até setembro ela deve chegar. Há bastante otimismo nas Forças Armadas, inclusive nos seus institutos. Se vai dar certo, eu não sei, porque às vezes o Brasil surpreende. As intenções são boas, o discurso dele é coerente, é lógico. Eles estão fazendo um trabalho muito bom que deve ser entregue em agosto ou setembro de 2008, que é a Estratégia Nacional de Defesa, na qual a ABIMDE trabalhou muito dando sua contribuição. Está lá o Vice-Almirante R-1 Carlos Afonso Pierantoni Gambôa, que é nosso companheiro na ABIMDE. As empresas têm trabalhado bastante no novo projeto de lei que está sendo gestado, citado aqui pelo Coronel José Carlos dos Santos. O otimismo é grande. Se vai dar certo, o tempo dirá. Vamos bater na madeira.

Agora respondendo à sua segunda pergunta, nós declinamos de participar do projeto por razões diversas relacionadas a desentendimentos no Alto Comando do Exército. Uma situação complicada, porque estávamos confiantes nessa concorrência do Urutu III. Ainda estava em vigência um convênio aprovado pelo Comandante do Exército, pelo Chefe do Estado-Maior do Exército, pelo Comandante do COTER, pelo Diretor do DCT, enfim, por toda a equipe da Força Terrestre. Um convênio nos termos do qual a Avibrás desenvolveria o Urutu III sem concorrência nem nada. Esse convênio nos foi proposto pelo Exército e nós havíamos aceitado. O mesmo convênio que gerou o Guará.

Mesmo com esse convênio em vigência, foi aberta uma concorrência. Já é uma situação desagradável. E o edital continha cláusulas contrapostas às cláusulas do passado, à nossa oferta. A Avibrás tem condições de desenvolver um protótipo novo do Urutu III, com as especificações novas, dentro de doze meses. Com todos os testes de RETEX (Relatório Técnico Experimental) levaria mais quatro meses, cinco no máximo. Não precisaria de cinco anos, como está no edital! E após cinco anos talvez houvesse uma encomenda de apenas três unidades. É um programa insólito! Não sei se respondi à sua pergunta. Respeitosamente, nós declinamos. A Agrale também declinou.

Pergunta feita pelo jornalista Felipe Salles, editor da revista Base Militar:

Em tenho muita curiosidade sobre a experiência que foi a Avibrás participar do projeto FX ao lado da Rosoboronexport. Quando isso foi anunciado foi uma surpresa, posto que a licitação era vista como a batalha dos produtos nacionais contra os importados. O acerto da Avibrás com a Rosoboronexport embolou o negócio todo e talvez tenha contribuído para aquele projeto não ter ido adiante. Eu gostaria de saber como foi essa negociação, como foi essa expectativa de ganhar e voltar ao mercado da aviação, onde vocês começaram na época do Falcão. Eu também gostaria que o Sr. falasse um pouco do míssil cruzeiro Matador, que é uma promessa de quase uma década e seria um grande produto após o sucesso da famílias Astros. Como está? Aonde vai? É viável? Tem futuro?

Resposta do Eng. João Verdi de Carvalho Leite:

Quando nós entramos no FX já havia uma proposta dos russos, mas era uma proposta muito fraca. Na FAB havia setores que simpatizavam com o produto e foi solicitado que a Avibrás revisse a proposta dos russos e a eles se associasse. Entramos no FX a pedido da FAB. Aceitamos o desafio, entramos em contato com o representante da Rosoboronexport, um conhecido nosso. Revisamos a proposta, tornamos ela interessante, muito favorável à Avibrás. Receberíamos US$ 60 milhões por um serviço fácil, teríamos uma estação de manutenção a título de off-set, praticamente grátis. Também teríamos a possibilidade – o que não estava na concorrência do FX – de produzir os armamentos em seguida. O governo russo nos abriu a possibilidade de fazer os armamentos do Sukhoi. Veja que, quando se trata dos armamentos de caças nesse

nível... Os EUA não deixam nem você tirar o caça do estoque. Você paga e fica lá. Tampouco deixam desenvolver e fabricar no Brasil. Os russos abriram. A proposta russa era mais barata, oferecia um produto com melhor desempenho e traria grandes vantagens à Avibrás. Inclusive a atualização da aviônica seria feita pela Avibrás, uma coisa interessante.

Ao longo do processo, a proposta russa foi ganhando posição, uma vez que era reapresentada e discutida. Mostrava-se a melhor proposta. Quando você diz que isso tenha gerado o risco de encerramento do FX, é possível que tenha, porque no final da concorrência havia quase um consenso de que ganharíamos. Foi uma luta natural da Embraer, que acho justa, que conseguiu demover o Presidente Lula do processo e o assunto morreu. Atualmente a FAB não quer fazer uma licitação, como quem diz: "Olha, vocês podem ficar com o armamento, mas deixem nós escolhermos o avião e faremos junto com a Embraer". É uma decisão de governo. A mesma decisão governamental anterior nós acatamos. Estamos aqui para servir. Estamos instalados no Brasil para servir às nossas Forças Armadas, dentro das limitações que possam surgir, dentro dos orçamentos, que são limitadíssimos. No programa FX, se houver participação da Avibrás na área de armamentos, será interessante para nós. Não sei se respondi bem à sua pergunta.

Pergunta feita pelo jornalista Luís Nassif:

Deixe-me ver se entendi bem. Se houver um acerto entre a Embraer e os franceses, continuaria aberta a possibilidade de a Avibrás fazer os armamentos do caça?

Resposta do Eng. João Verdi de Carvalho Leite:

Se o Estado-Maior da Aeronáutica optar pelo Sukhoi, sem dúvida nenhuma. Temos o caminho aberto, recebemos uma visita do General Sergei Ivanov, Ministro da Defesa da Rússia, que nos conhece, considera a Avibrás excelente. O ex-Primeiro-Ministro, que é o nº 2 do Presidente Vladimir Putin para toda a indústria aeroespacial russa, também nos visitou. Nós temos um documento extraordinário assinado por ele, que nos abriu essa tecnologia. Acho que isso pode ser feito com sucesso. Se a escolha recair sobre o sistema americano, aí não seria o caso, porque uma adaptação do armamento russo no

sistema americano não é possível. No caso do caça francês existe a possibilidade de adaptar o sistema russo com certa facilidade, mas se escolherem o avião francês a MBDA vai querer colocar os mísseis franceses. Nós também temos um excelente relacionamento com a MBDA. Se isso ocorrer, é possível que trabalhemos juntos. Eu tenho uma carta do Presidente da MBDA, que nos visitou e me disse que poucas empresas européias têm a capacidade de instalação da Avibrás. Então, nós temos um projeto conjunto com a Embraer.